

Escola Superior de Gestão de Tomar

Ano letivo: 2024/2025

TeSP - Informática de Gestão

Técnico Superior Profissional

Plano: Despacho n.º 14432/2024 de 05/12/2024

Ficha da Unidade Curricular: Direito das Empresas

ECTS: 5; Horas - Totais: 135.0, Contacto e Tipologia, TP:21.0; PL:21.0;

Ano | Semestre: 1 | S1

Tipo: Obrigatória; Intereração: Presencial; Código: 606712

Área de educação e formação: Direito

Docente Responsável

Paula Alexandra da Cruz Silva Pina de Almeida

Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Fornecer aos alunos uma visão completa da disciplina jurídica da actividade económico-empresarial, dos seus agentes e dos actos jurídicos desenvolvidos nesta área.
ODS: 4 - Educação de Qualidade; 8 - Trabalho digno e crescimento económico; 16 - Paz, justiça e instituições eficazes.

Conteúdos Programáticos

Programa

I - Introdução

1. Noção e âmbito do Direito Comercial.
2. Esboço da evolução histórica do Direito Comercial.
3. Conceção objetivista e subjetivista do Direito Comercial.
4. As necessidades próprias do Comércio e a justificação da autonomia do Direito Comercial.
5. As características do Direito Comercial
6. O Direito Comercial como Direito Privado Especial e as suas relações com o Direito.

Conteúdos Programáticos (detalhado)

Programa

I - Introdução

1. Noção e âmbito do Direito Comercial.
2. Esboço da evolução histórica do Direito Comercial.
3. Conceção objetivista e subjetivista do Direito Comercial.
4. As necessidades próprias do Comércio e a justificação da autonomia do Direito Comercial.
5. As características do Direito Comercial
6. O Direito Comercial como Direito Privado Especial e as suas relações com o Direito Civil.
7. As fontes do Direito Comercial.
 - II ? Dos atos de comércio
 1. Noção
 2. Os atos de comércio objetivos e os atos de comércio subjetivos.
 3. A conceção empresarial dos atos de comércio.
 4. Outras classificações:
 - i) atos comerciais absolutos e atos comerciais por conexão ou acessoriadade;
 - ii) atos formalmente comerciais e atos substancialmente comerciais;
 - iii) atos bilaterais e unilaterais ou mistos;
 - III ? Das regras gerais dos atos de comércio
 1. Forma
 2. Solidariedade Passiva
 3. Prescrição
 4. Juros
 5. Responsabilidade dos cônjuges por dívidas comerciais.
 - IV ? Os sujeitos da atividade comercial
 1. Noção de comerciante.
 2. Os comerciantes em nome individual
 3. Requisitos de acesso à qualidade de comerciante:
 - i) Personalidade Jurídica;
 - ii) Capacidade Comercial;
 - iii) Exercício Profissional do comércio;
 - iv) Exercício em nome e proveito próprios. O risco.
 4. Incompatibilidades e indisponibilidades.
 5. Condicionamentos e licenciamentos administrativos.
 6. Distinção entre comerciantes e outras categorias profissionais.
 7. As obrigações especiais dos comerciantes:
 - i) A firma
 - ii) A escrituração mercantil
 - iii) O balanço e a prestação de contas
 - iv) O registo comercial (a matrícula).
 - V ? A organização do comerciante
 - § 1º - A empresa
 1. A empresa e o Direito Comercial.
 2. As diversas aceções da empresa no Direito Comercial.
 3. A empresa como unidade institucional.
 4. Classificação das empresas.
 5. Os agrupamentos complementares de empresas (ACE).
 6. Os agrupamentos europeus de interesse económico (AEIE).
 - §.2º - O estabelecimento comercial
 1. Noção.
 2. Os elementos do estabelecimento comercial.

3. A natureza jurídica do estabelecimento comercial.
4. O estabelecimento individual de responsabilidade limitada.
5. Direitos e relações jurídicas sobre o estabelecimento comercial.
 - i) Trespasse
 - ii) Cessão de Exploração
- VI ? A proteção da empresa
 1. Os direitos de propriedade industrial em geral.
 2. O âmbito da propriedade industrial.
 3. Atribuição dos direitos de propriedade industrial.
 4. Transmissão e licenciamento dos direitos.
 5. Extinção dos direitos.
- VII ? Insolvência, Falência e Recuperação de Empresas
 1. Breves Considerações e finalidade do processo.
 2. A insolvência das pessoas coletivas e pessoas singulares.
 3. Os principais incidentes de qualificação da insolvência.
 4. O Plano Especial de Revitalização.
 5. O Plano Especial para acordo de pagamento.
- VIII ? Os títulos de crédito
 1. Noção de título de crédito.
 2. Características gerais dos títulos de crédito.
 3. Classificação dos títulos de crédito.
 4. Os principais títulos de crédito.
 5. A Letra de câmbio.
 6. A Livrança.
 7. O Cheque
- IX ? As Sociedades Comerciais
 - 1- Introdução
 - 2- Noção de sociedade comercial.
 - 3- Os diversos tipos de sociedades comerciais.
 - 4- Constituição da sociedade comercial.
 - 5- Personalidade e capacidade jurídicas das sociedades comerciais.
 - 6- O contrato de sociedade.
 - 7- Forma. As sociedades irregulares.
 - 8- Elementos do contrato de sociedade comercial.
 - 9- Pluralidade de sócios. As sociedades unipessoais.
 - 10- Contribuição com bens ou serviços. O capital. A constituição do capital nos diversos tipos de sociedades.
 - 11- O objeto. A mudança de objeto.
 - 12- A sede. A mudança de sede.
 - 13- A alteração do contrato social.
 - 14- Direitos e obrigações dos sócios.
 - 15- Os órgãos sociais ? espécies e titulares dos órgãos.
 - 16- Órgãos de administração e representação.
 - 17- Órgãos de fiscalização.
 - 18- Formas de deliberação dos sócios. As Assembleias Gerais.
 - 19- Convocação e funcionamento das Assembleias.
 - 20- As atas.
 - 21- Interpretação das deliberações sociais.

- 22- Transformação das sociedades.
 - 23- Fusão de sociedades.
 - 24- Cisão de sociedades.
 - 25- Prorrogação de sociedades.
 - 26- Dissolução e liquidação das sociedades
- X- Contratos Comerciais.

Metodologia de avaliação

Será realizado um trabalho sobre um tema específico da matéria ministrada, por indicação do docente, e um teste escrito com a ponderação de 50% cada um, ficando aprovado o aluno que obtiver média de 10 valores, porém só poderão realizar o teste escrito, os alunos que no trabalho obtiveram nota igual ou superior a 8 (oito) valores). O aluno Admitido a Exame, realiza exame escrito, ficando "Aprovado" se obtiver 10 valores. Na época de recurso, fica "Aprovado" se obtiver 10 valores.

Bibliografia

- Cordeiro, M. (2022). Direito Comercial. Coimbra: Almedina
- Coutinho de Abreu, J. (2021). Curso de Direito Comercial - Das Sociedades Comerciais. (Vol. II). Coimbra: Almedina
- Coutinho de Abreu, J. (2022). Curso de Direito Comercial. (Vol. I). Coimbra: Almedina
- Pupo Correia, M. (2018). Direito Comercial. Lisboa: Ediforum

Metodologias de avaliação

Será realizado um trabalho sobre um tema específico da matéria ministrada, por indicação do docente, e um teste escrito com a ponderação de 50% cada um, ficando aprovado o aluno que obtiver média de 10 valores, porém só poderão realizar o teste escrito, os alunos que no trabalho obtiveram nota igual ou superior a 8 (oito) valores). O aluno Admitido a Exame, realiza exame escrito, ficando "Aprovado" se obtiver 10 valores. Na época de recurso, fica "Aprovado" se obtiver 10 valores.

Software utilizado em aula

Estágio

Obrigatório e que conta como unidade curricular.

Bibliografia recomendada

- Cordeiro, M. (2022). *Direito Comercial..* 5^a, Almedina. Coimbra
- Coutinho de Abreu, J. (2022). *Curso de Direito Comercial.* (Vol. I).. 13^a, Almedina. Coimbra
- Coutinho de Abreu, J. (2024). *Curso de Direito Comercial - Das Sociedades Comerciais.* (Vol. II).. 8^a, Almedina. Coimbra
- Pais de Vasconcelos, P. (2020). *Direito Comercial..* ^a, Almedina. Coimbra

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Metodologia de avaliação

Será realizado um trabalho sobre um tema específico da matéria ministrada, por indicação do docente, e um teste escrito com a ponderação de 50% cada um, ficando aprovado o aluno que obtiver média de 10 valores, porém só poderão realizar o teste escrito, os alunos que no trabalho obtiveram nota igual ou superior a 8 (oito) valores). O aluno Admitido a Exame, realiza exame escrito, ficando "Aprovado" se obtiver 10 valores. Na época de recurso, fica "Aprovado" se obtiver 10 valores.

Bibliografia

- Cordeiro, M. (2022). *Direito Comercial.* Coimbra: Almedina
- Coutinho de Abreu, J. (2021). *Curso de Direito Comercial - Das Sociedades Comerciais.* (Vol. II). Coimbra: Almedina
- Coutinho de Abreu, J. (2022). *Curso de Direito Comercial. (Vol. I).* Coimbra: Almedina
- Pupo Correia, M. (2018). *Direito Comercial.* Lisboa: Ediforum

Metodologias de ensino

Método de Ensino

Aulas teórico-práticas, nas quais são desenvolvidos os vários conteúdos programáticos, seguindo-se um período para resolução de exercícios realizado nas aulas práticos e esclarecimento de dúvidas.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

Naõ detendo conhecimentos da área do Direito que envolvam a dinâmica económica e as transações comerciais, só pelo contacto e conhecimento se aprende quem são os operadores,

Língua de ensino

Português

Pré-requisitos

Programas Opcionais recomendados

Observações

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável:

- 1 - Erradicar a pobreza em todas as suas formas, em todos os lugares;
 - 12 - Garantir padrões de consumo e de produção sustentáveis;
 - 16 - Promover sociedades pacíficas e inclusivas para o desenvolvimento sustentável, proporcionar o acesso à justiça para todos e construir instituições eficazes, responsáveis e inclusivas a todos os níveis;
-

Docente responsável

Paula Alexandra da Cruz Silva Pina de Almeida Assinado de forma digital por Paula Alexandra da Cruz Silva Pina de Almeida

Homologado pelo C.T.C.

Acta n.º 250 Data 10/12/2025